



Satisfacción del cliente y Ventas Cruzadas (en el Sector Comercio)

 Duración: 5.00 horas

Descripción

En este curso desarrollaremos las capacidades que permitan ayudar a los clientes a tomar las decisiones de compra que mejor satisfacen sus necesidades, y detectar las oportunidades que dicha detección de necesidades nos ofrece para la acción comercial.

Objetivos

- Desarrollar la habilidad para averiguar nuevas necesidades de los clientes en el proceso de compra.
- Satisfacer las necesidades a través de la venta cruzada, tanto en el proceso de Cross-Selling como Up-Selling.

Contenidos

- El proceso comercial y la detección de oportunidades
- Proceso de asesoramiento comercial a clientes
- Atención de las necesidades del cliente
- Incrementar el valor de los clientes actuales
- La venta cruzada
- Beneficios de la venta cruzada
- Cómo enfocar la venta cruzada